

ลักษณะรายวิชา

1. รหัสและชื่อวิชา 10218308 การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
(Personality Development for Salesman)
2. สภาพรายวิชา กลุ่มทักษะวิชาชีพเฉพาะ
3. ระดับรายวิชา ภาคการศึกษาที่ 1 ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ชั้นปีที่ 2
4. รายวิชาพื้นฐาน -
5. เวลาศึกษา ทฤษฎี 1 ชั่วโมง ปฏิบัติ 4 ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น 5 ชั่วโมง และนักศึกษา
จะต้องใช้เวลาศึกษาค้นคว้านอกเวลา 4 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ตลอด 16 สัปดาห์
6. จำนวนหน่วยกิต 3 หน่วยกิต
7. จุดมุ่งหมายรายวิชา
 1. เข้าใจหลักการและกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย
 2. เข้าใจศิลปะการพูดมารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย
 3. มีทักษะในการพัฒนาบุคลิกภาพเหมาะสมกับอาชีพขาย
 4. มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความเชื่อมั่นในตนเองมีความสุข
อ่อนน้อมความมีมนุษยสัมพันธ์ความเนบเนียนและความมีระเบียบวินัย
8. คำอธิบายรายวิชา ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขายจิตวิทยาและ
ทฤษฎีบุคลิกภาพบุคลิกภาพในงานอาชีพขายกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพศิลปะการ
พูดมารยาททางสังคมและการสร้างความประทับใจในงานขาย

การแบ่งหัวข้อบทเรียน

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักราย 1.1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 1.2 เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ 1.3 หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 1.4 หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักราย	2	8
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1 ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.2 ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 2.3 ทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสัน 2.4 ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ 2.5 ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ 2.6 ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮรี่ แฮรี่ สแตค ซูลิแวนได้ 2.7 ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอลเลอร์ สแตค ซูลิแวน	2	8
3	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.1 การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย 3.2 คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขาย 3.3 บุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 3.4 บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ	2	8
4	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 4.2 กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.3 การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแลอวัยวะของร่างกาย 4.4 แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย	2	8
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 5.2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	2	8

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน (ต่อ) 5.5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 5.6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 5.7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 5.8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	2	8
6	6. ศิลปะการพูด 6.1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด 6.2 การพัฒนาความสามารถในการพูด 6.3 มารยาทในการพูด 6.4 ทักษะพื้นฐานในการพูด 6.5 การพูดในที่ประชุมชน 6.6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 6.7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 6.8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	2	8
7	7. มารยาททางสังคม 7.1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 7.2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย 7.3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 7.4 มารยาทในการทำงาน	2	8
8	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ 7.2 หลักการสร้าง ความประทับใจของพนักงานขาย	2	8

จุดประสงค์การสอน

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
1	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย 1.1 อธิบายความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ ได้ 1.2 บอกเทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพได้ 1.3 บอกหน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพได้ 1.4 พัฒนาหลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักขายได้	2	8
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพได้ 2.2 อธิบายทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ได้ 2.3 อธิบายทฤษฎีสังคมของอีริก อีริกสันได้ 2.4 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์ได้ 2.5 อธิบายทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ได้ 2.6 อธิบายทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮร์รี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวนได้ 2.7 อธิบายทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอลเลอร์ สแตค ซูลลิแวนได้	2	8
3	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.1 บอกการสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขายได้ 3.2 บอกคุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขายได้ 3.3 พัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการได้ 3.4 พัฒนาบุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จได้	2	8
4	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอกได้ 4.2 อธิบายกระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกได้ 4.3 พัฒนาการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแลอวัยวะของร่างกายได้ 4.4 บอกแนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขายได้	2	8
	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายในได้ 5.2 พัฒนาการเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 5.3 พัฒนาวิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายในได้ 5.4 พัฒนาการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้	2	8

บทเรียน ที่	รายการ	เวลา(ชั่วโมง)	
		ท	ป
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน (ต่อ) 5.5 บอกอุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจได้ 5.6 บอกการป้องกันปัญหาสุขภาพจิตได้ 5.7 อธิบายอารมณ์โกรธกับสุขภาพจิตได้ 5.8 อธิบายการส่งเสริมสุขภาพจิตได้	2	8
6	6. ศิลปะการพูด 6.1 อธิบายความรู้เกี่ยวกับการพูดได้ 6.2 อธิบายการพัฒนาความสามารถในการพูดได้ 6.3 พัฒนามารยาทในการพูดได้ 6.4 พัฒนาทักษะพื้นฐานในการพูดได้ 6.5 พัฒนาการพูดในที่ประชุมชนได้ 6.6 อธิบายบันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูดได้ 6.7 พัฒนาศิลปะการพูดจูงใจในการขายได้ 6.8 พัฒนาการพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสารได้	2	8
7	7. มารยาททางสังคม 7.1 ปฏิบัติความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคมได้ 7.2 พัฒนามารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทยได้ 7.3 พัฒนาการปฏิบัติตนในการเข้าสังคมได้ 7.4 ปฏิบัติมารยาทในการทำงานได้	2	8
8	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 7.1 อธิบายหลักการพื้นฐานของงานบริการได้ 7.2 บอกหลักการสร้างความประทับใจของพนักงานขายได้	2	8

การประเมินผลรายวิชา

รายวิชานี้แบ่งเป็น 8 หน่วย แยกได้ 8 บทเรียน การวัดผลและประเมินผลรายวิชาจะดำเนินการ ดังนี้

1. วิธีการ ดำเนินการรวบรวมข้อมูลเพื่อการประเมินผลแยกเป็น 4 ส่วน
โดยแบ่งแยกคะแนนแต่ละส่วนจากคะแนนเต็ม ทั้งรายวิชา 100 คะแนน ดังนี้
 - 1.1 ผลงานที่มอบหมาย 30 คะแนน หรือ ร้อยละ 30
 - 1.2 การพิจารณาจากจิตพิสัย ความตั้งใจ การเข้าร่วมกิจกรรม การมาเรียน การแต่งกาย มารยาทในห้องเรียน 10 คะแนน หรือร้อยละ 10
 - 1.3 สอบกลางภาค 30 คะแนน หรือร้อยละ 30
 - 1.4 สอบปลายภาค 30 คะแนน หรือร้อยละ 30
2. เกณฑ์ผ่านรายวิชา ผู้ที่ผ่านรายวิชานี้จะต้อง
 - 2.1 คะแนนสอบรวมต้องไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50
 - 2.2 มีเวลาเรียนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80
 - 2.3 ต้องผ่านการสอบกลางภาค และปลายภาค
3. เกณฑ์ค่าระดับคะแนน
 - 3.1 พิจารณาเกณฑ์ฝ่ายรายวิชา ตามข้อ 2 ผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์ข้อ 2 จะได้รับค่าระดับคะแนน F
 - 3.2 ผู้ที่ผ่านเกณฑ์ข้อ 2 จะได้รับค่าระดับคะแนนตามเกณฑ์ ดังนี้

คะแนนร้อยละ 80 ขึ้นไป	ได้ระดับคะแนน A
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 75	ได้ระดับคะแนน B+
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 70	ได้ระดับคะแนน B
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 65	ได้ระดับคะแนน C+
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 60	ได้ระดับคะแนน C
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 55	ได้ระดับคะแนน D+
คะแนนอยู่ระหว่างร้อยละ 50	ได้ระดับคะแนน D
คะแนนอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 50	ได้ระดับคะแนน F

ตารางกำหนดน้ำหนักคะแนน

เลขที่บทเรียน	คะแนนรายบทเรียนและน้ำหนักคะแนน ชื่อบทเรียน	คะแนนรายหน่วย	น้ำหนักคะแนน				
			พุทธิพิสัย				ทักษะพิสัย
			ความรู้-ความจำ	ความเข้าใจ	การนำไปใช้	สูงกว่า	
1	1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพผู้ชาย	7	2	2	2	-	1
2	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ	7	2	2	2	-	1
3	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพชาย	7	2	2	2	-	1
4	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	8	3	2	2	-	1
5	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน	8	3	2	2	-	1
6	6. ศิลปะการพูด	8	3	2	2	-	1
7	7. มารยาททางสังคม	7	2	2	2	-	1
8	8. การสร้างความประทับใจในงานชาย	8	3	2	2	-	1
ก	คะแนนภาควิชาการ (พุทธิพิสัยและทักษะพิสัย)	60					
ข	คะแนนภาคผลงาน (รายงาน, ชิ้นงาน เป็นการบูรณาการทุกหน่วย)	30					
ค	คะแนนจิตพิสัย	10					
	รวมทั้งสิ้น	100					

กำหนดการสอน

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
1	29 มิ.ย. 63 2 ก.ค. 63	1-3 4-5	ปิดภาคเรียน 1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา 1.1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบุคลิกภาพ 1.2. เทคนิคการปรับปรุงบุคลิกภาพ	
2	6 ก.ค. 63 9 ก.ค. 63	6-8 9-10	วันหยุด วันเข้าพรรษา 1. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพนักศึกษา (ต่อ) 1.3. หน้าที่พื้นฐานหลักของงานขายกับการพัฒนาบุคลิกภาพ 1.4. หลักการพัฒนาบุคลิกภาพของนักศึกษา	
3	13 ก.ค. 63 16 ก.ค. 63	11-13 14-15	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.1. ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ 2.2. ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ของซิกมันด์ ฟรอยด์ 2.3. ทฤษฎีสังคมของอิริค อีริกสัน 2.4. ทฤษฎีจิตวิทยามนุษยนิยมของมาสโลว์	
4	20 ก.ค. 63 23 ก.ค. 63	16-18 19-20	2. จิตวิทยาและทฤษฎีบุคลิกภาพ (ต่อ) 2.5. ทฤษฎีบุคลิกภาพของโรเจอร์ 2.6. ทฤษฎีสัมพันธภาพระหว่างบุคคลของแฮรี่ แฮร์รี สแตค ซูลลิแวน 2.7. ทฤษฎีจิตวิทยารายบุคคลของแอดเลอร์ สแตค ซูลลิแวน	
5	27 ก.ค. 63 30 ก.ค. 63	21-23 24-25	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.1. การสร้างบุคลิกภาพที่ดีของพนักงานขาย 3.2. คุณสมบัติที่สำคัญของพนักงานขาย	
6	3 ส.ค. 63 6 ส.ค. 63	26-28 29-30	3. บุคลิกภาพในงานอาชีพขาย 3.3. บุคลิกภาพของพนักงานขายที่นายจ้างต้องการ 3.4. บุคลิกภาพที่ช่วยให้พนักงานขายประสบความสำเร็จ	
7	10 ส.ค. 63 13 ส.ค. 63	31-33 34-35	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก 4.1. ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก 4.2. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก	
8	17 ส.ค. 63 20 ส.ค. 63	36-38 39-40	4. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก (ต่อ) 4.3. การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอกด้วยการดูแลอวัยวะของร่างกาย 4.4. แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพของพนักงานขาย	
9	24 ส.ค. 63 27 ส.ค. 63	-	สอบกลางภาค	

สัปดาห์ที่	วัน / เดือน	คาบที่	รายการสอน	หมายเหตุ
10	31 ส.ค. 63 3 ก.ย. 63	41-43 44-45	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.1 ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพภายใน 5.2 การเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.3 วิธีการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน 5.4 การพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ	
11	7 ก.ย. 63 10 ก.ย. 63	46-48 49-50	5. กระบวนการพัฒนาบุคลิกภาพภายใน (ต่อ) 5.5 อุปสรรคของการพัฒนาบุคลิกภาพด้านจิตใจ 5.6 การป้องกันปัญหาสุขภาพจิต 5.7 อารมณ์โกรธกับสุขภาพจิต 5.8 การส่งเสริมสุขภาพจิต	
12	14 ก.ย. 63 17 ก.ย. 63	51-53 54-55	6. ศิลปะการพูด 6.1 ความรู้เกี่ยวกับการพูด 6.2 การพัฒนาความสามารถในการพูด 6.3 มารยาทในการพูด 6.4 ทักษะพื้นฐานในการพูด	
13	21 ก.ย. 63 24 ก.ย. 63	56-58 59-60	6. ศิลปะการพูด 6.5 การพูดในที่ประชุมชน 6.6 บันได 7 ขั้น เพื่อความสำเร็จในการพูด 6.7 ศิลปะการพูดจูงใจในการขาย 6.8 การพัฒนาตนเองเพื่อการสื่อสาร	
14	28 ก.ย. 63 1 ต.ค. 63	61-63 64-65	7. มารยาททางสังคม 7.1 ความรู้เกี่ยวกับมารยาททางสังคม 7.2 มารยาทตามพื้นฐานวัฒนธรรมไทย	
15	5 ต.ค. 63 8 ต.ค. 63	66-68 69-70	7. มารยาททางสังคม 7.3 การปฏิบัติตนในการเข้าสังคม 7.4 มารยาทในการทำงาน	
16	12 ต.ค. 63 15 ต.ค. 63	71-73 74-75	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 8.1 หลักการพื้นฐานของงานบริการ	
17	19 ต.ค. 63 22 ต.ค. 63	76-78 79-80	8. การสร้างความประทับใจในงานขาย 8.2 หลักการสร้างประทับใจของพนักงานขาย	
18	26 ต.ค. 63 29 ต.ค. 63	-	สอบปลายภาค	

บรรณานุกรม

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุพีร์ ลิ้มไทย และคณะ. (2558). การพัฒนาบุคลิกภาพนักขาย. พิมพ์ครั้งที่ 1.

จังหวัดหวัดที่พิมพ์ กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ เอ็มพันธ์ จำกัด